

ADOLFO ARISTIMUÑO C.
Teléfono: 9 6335 0358
RUN: 26.820.466-0
Correo: aaristim@hotmail.com

RESUMEN EJECUTIVO

Ingeniero Administración Comercial, opción Mercadeo, de la Universidad de California State University, Los Angeles, USA. Tengo experiencia en al área administrativa, comercial y ventas en empresas transnacionales y locales nacionales en Venezuela. Lidere con éxito el desarrollo de nuevos negocios, creando planes de crecimiento de ventas. Conformé y entrené a la fuerza de ventas aumentando la cartera de clientes. Mis principales recursos profesionales son; buen negociador, planificador, orientado a la acción y al logro de los objetivos pautados.

EXPERIENCIA LABORAL

Municipalidad de Ñuñoa

Cajero

2020/2019

Recibí directamente de contribuyentes pagos y depósitos en efectivo, punto de venta, y/o con documentos, verificando la validez, exactitud e integridad de la información. Además Ingrese simultáneamente el movimiento de documentos al sistema computacional, gestione la caja manteniendo cuadrado el efectivo disponible con la documentación de respaldo.

Representaciones Hoslab, C.A. Venezuela

Administrador Comercial

2019/2002

Cree y constitúí el entorno comercial, y legal de la empresa. Administre las Ventas y Mercadeo, Finanzas, Contabilidad, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar e Impuestos. La compañía se dedica a la compra, venta y distribución de material médico. Incremente las ventas a través de la captación de nuevos clientes vía e-commerce y visitas directas a los clientes. Mantuve una excelente relación comercial con viejos clientes debido al buen servicio y atención prestada.

Sistema de Diagnóstico Universal de Venezuela, C.A.

Ejecutivo de Ventas

2002/1998

Encargado de la captación de nuevos clientes, gestión de ventas, promoción y evaluación de la línea de productos. Atendí a los clientes de forma integral y especializada. Di seguimiento post-venta asegurando nuevos negocios. Visite en terreno a clientes tanto públicos como privados. Realicé tareas administrativas. Responsable del despacho y cobranza de las ventas. Cree y planifique nuevas estrategias de venta. Incremente el número de clientes, fortalecí la imagen de nuestras marcas de productos y de la compañía.

Johnson & Johnson de Venezuela, S.A

Analista Financiero

1997/1991

Asistente al Contralor Financiero en la ejecución de los objetivos y estrategias financieras. Apoye a las gerencias de mercadeo en la definición de los pronósticos de ventas y KPI. Coordine y desarrolle los presupuestos, estados financieros, y gastos departamentales. Di seguimiento y análisis mensual de los resultados financieros de las divisiones de mercadeo, y rentabilidad de productos comercializados. A cargo de la consolidación, análisis, reporte, y presentación de los resultados de Venezuela, y otros países del Caribe a la directiva general y casa matriz en los U.S.A... Diseñe e implemente formatos para agilizar los reportes de ventas y facturas generadas por el departamento de servicio al cliente.

Jantesa, S.A.

Controlador de Costos

1991/1990

Encargado de la facturación de los proyectos de ingeniería. Contabilicé los gastos reembolsables, horas-hombre ejecutadas y honorarios de supervisión de construcción. Coordine entre los diferentes departamentos de ingeniería la fluidez para la obtención de la data. Proyecte estimados de gastos reembolsables. Realice informes mensuales de costos y sus gráficas.

Inmobiliaria Jansa, C.A (Grupo Jantesa)**Administrador Comercial****1989/1988.**

Diseñe e implemente el sistema contable, métodos y procedimientos administrativos con el fin de optimizar el funcionamiento de la empresa. Organice la contabilidad de dos años, realizando sus respectivas conciliaciones bancarias, y retenciones tributarias. Ejecute la toma de inventarios físicos y realice los informes financieros de cierre de periodo.

Pizza Hut de Venezuela, C.A.**Asistente de Mercadeo****1988**

Desarrolle el plan de mercadeo periodo 1988- 1989. Implemente estrategias y planes promocionales para incrementar las ventas. Realice estudios de mercado de la competencia. Coordine con las agencias publicitarias y televisoras el lanzamiento de ofertas promocionales. Analice y presente a la gerencia los resultados de las promociones y su logro en ventas. Encargado de las compras y distribución de material promocional para todas las tiendas de la franquicia. Entrene al personal de mostrador en el área de Atención al Cliente resultando esto en un mejor servicio y deleite de los clientes.

Organ Exchange, Music Company, U.S.A.**Vendedor****1987**

Capte clientes en terreno y demostró el producto. Cierre de ventas y preparación del plan de financiamiento. Di seguimiento a los clientes para generar nuevas ventas. Atendí el servicio de pos-venta asistiendo a los clientes. Apoye al gerente de tienda. Cree y planifique nuevas estrategias de venta. Encargado de entrenar a nuevos vendedores.

Organos Thomas, D'Ambrosio Hermanos**Vendedor****1981/1979**

Reclutamiento de clientes potenciales. Demostración operacional y técnica de los equipos. Cierre y seguimiento de las ventas. Preparación de los planes de crédito. Asistente de Promociones.

ANTECEDENTES ACADEMICOS**Estudios**

Ingeniero Administración
Comercial, Mención Mercadeo

California State University
Los Angeles, California, USA

Associate in Arts degree

Pasadena City College,
Los Angeles, California, USA

IDIOMAS

Bilingüe español – Ingles

OTRAS ACTIVIDADES

Instructor de Artes Marciales, AIKIDO, con el grado de CHUDAN (Equivalente a 5to. DAN).
Director de la Escuela “Dojo Central de Aikido”, Guarenas, Edo. Miranda, Venezuela.

ANTECEDENTES PERSONALES

Fecha de Nacimiento; 18 de Noviembre 1960.
Lugar de Nacimiento; Caracas
Nacionalidad: Venezolano
Estado civil: Casado

INTERESES PERSONALES

Familia, Música, Deportes, Naturaleza